

量から質への転換訴え



休日とはとにかく歩く。妻と2人で特に目的地も決めず気の向くままに歩き回る。「普段、車で通る時には気付かない発見がある」と話し、携帯電話で写真を撮りつつ、開発のアイデアを練る。思う存分歩いたらB級グルメを楽しんで帰宅するのが、いつもの休日だ。時間の取れない平日は出勤時に新宿駅から東京・千駄ヶ谷の本社まで歩くという。

休日街歩き仕事のヒント

強い大京と西日本を地盤にする穴吹の組み合わせは地域的な補完関係にある。両社の2012年の発売戸数を合算すると約4500戸と、業界4位に浮上する。今回の買収について業界では、「再びシェア争いに打って出た」との評があり、山口の掲げた方針に反するように見える。しかし、その狙いは別なところにあった。

大京 山口 陽社長

リーダーの肖像

大京が受託するマンション管理戸数は現在、約44万戸。穴吹と同6万8千戸を合わせると50万戸

大京が受託するマンション管理戸数は現在、約44万戸。穴吹と同6万8千戸を合わせると50万戸

若手育成に力、辛抱強く

様を決め、大量調達でコストを抑える。設計思想が大京とは異なり、「い部分」は吸収したい。今回の買収を反転攻勢のきっかけにした山口は、「穴吹を買収した価値がこれから出てくる」と強気だ。

山口はかつて数多くのマンションを売る猛烈営業マンだった。1979年の入社以来、営業畑を歩み、社内でも頭角を現した。山口のような営業マンを多く抱えていた大京は06年まで約30年間、分譲マンションの年間発売戸数でトップを守り続け、同社を07年に首位から追い落としたのが穴吹だった。土地を高値つかみしてまで供給量を維持する両社の拡大戦略は、その後裏目に出た。

穴吹は09年秋に経営破綻。大京はオリックスからの支援で生き延びた。12年の供給戸数は09年から2割減らした。

大京が業界トップから転落する過程で、多くの優秀な人材が会社を去った。マンシオン開発のマンシオン、トータルライン(東京・港)の光龍彦社長(73)は「会社から社員教育に力を入れようになつた」と語り、最大の課題は人材の育成にあると指摘する。

社長室にこもらず、ふらりといろんな部署に顔を覗かせる。若手社員の隣に座り現場の声を聞いたり、頑張れと肩をたたいたり。ある幹部は「自分達の考えを押し通すよりも数字の達成にはこだわらない」。過去の苦い経験が視野を広げることになったと振り返る。

消費増税前の駆け込み需要などでマンション業界には追い風が吹く。だが、1年間4千戸という数字の達成にはこだわらない。過去の苦い経験が視野を広げることになったと振り返る。

大京が業界トップから転落する過程で、多くの優秀な人材が会社を去った。マンシオン開発のマンシオン、トータルライン(東京・港)の光龍彦社長(73)は「会社から社員教育に力を入れようになつた」と語り、最大の課題は人材の育成にあると指摘する。

敬称略 (伊藤大輔)